Ceifeiros da Obra

BOLETIM INFORMATIVO
DO DEPARTAMENTO
DE COLPORTAGEM
DA UMARBRA

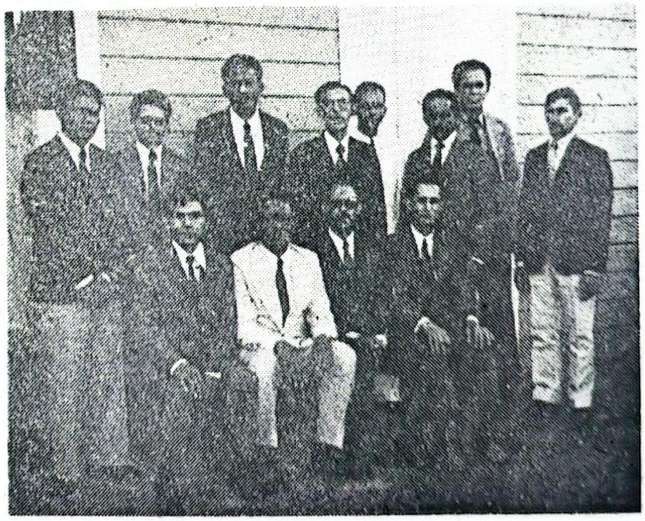
Responsável:

Ari G. Silva

NÚMERO 4 — 1977

OUTUBRO A DEZEMBRO

CEIFEIROS DA OBRA



Pastores, Obreiros e Colportores p.e.s.e.tes ao Curso realizado em Manaus, ma de 1977.

O irmão Nilson B. Albuquerque junto dos livros que entregou recentemente em Bauru, SP.

Notas e Notícias

Dia 26 de novembro esteve reunida a comissão da Associação Nordeste Brasileiro (ANOB), ocasião quando foi eleito o novo diretor de colportagem daquela Associação, o irmão Francisco Simplício dos Santos, para substituir o irmão Daniel Rocha, que foi convidado para trabalhar na Obra Bíblica no Campo Missionário Norte (CAMIN).

Ao irmão Daniel os nossos agradecimentos pelo bom trabalho prestado ao Departamento de Colportagem da Anob, e desejamos que Deus continue abençoando-o grandemente no glorioso trabalho de cuidar das almas, levando-as aos pés do nosso Salvador, o Senhor Jesus.

Ao irmão Simplício, estendemos as boas vindas ao Departamento de Colportagem da Anob, e que o Senhor Jesus lhe dê muito sucesso no trabalho com os soldados da página impressa!

Dia 27 de novembro, reuniu-se a comissão do Camin. Devido ao trabalho que ali está aumentando constantemente — também resultado direto da expansão colportoreira — foi decidido que o nosso estimado irmão Benedito Gomes da Cruz, seja substituído na direção da Colportagem, continue como secretário do Camin e siga colaborando, com sua esposa, na árdua tarefa de cuidar do depósito de livros.

O irmão João Batista Gonçalves Lima, que trabalhava na Obra Bíblica, foi nomeado Diretor de Colportagem, tendo ainda como seu auxiliar o irmão Raimundo Gomes da Silva.

Ao irmão Benedito, que prestou excelente trabalho na direção da colportagem, os nossos sinceros agradecimentos. Que Deus o abençoe em sua ocupação atual. Aos irmãos J. B. Gonçalves Lima e Raimundo Gomes da Silva, estendemos as boas vindas ao Departamento de Colportagem do Camin, e que sua atuação seja profícua sob a indispensável orientação divina.

Aos nossos diretores de colportagem e a todos os bravos colportores da União Brasileira, como também aos demais que receberem esta nossa revista, desejamos um FELIZ E PRÓSPERO 1978, e que o novo ano seja coroado de bênçãos espirituais e materiais. Que muitas novas almas sejam levadas aos pés de nosso Salvador e Senhor Jesus, para que Sua iminente volta seja ainda mais abreviada. São os desejos de "Ceifeiros da Obra".

O Camin conta com um bom número de colportoras.

O casal Daniel e Maria da Penha Rocha fizeram sucesso em Arapiraca, no Estado de Alagoas.

Colportores do Camin juntos dos livros que entregaram há pouco numa cidade do Pará.

Congresso de Colportagem em 1979

Um Congresso com a participação de todos os colportores da União Brasileira será realizado nos dias 10 a 20 de janeiro de 1979.

Assistirão a esse grande conclave todos os colportores que estiverem em dia com suas obrigações. Aqueles "soldados da página impressa" que estiverem rigorosamente em dia com suas contas-correntes nos depósitos, a Associação respectiva os pagará 50% de suas passagens. As despesas de alimentação durante o Congresso serão custeadas pela Editora, pelo Departamento de Colportagem da União e pela Associação em que for realizado o Congresso.

Nenhum colportor deve perder semelhante oportunidade!

Estamos contando com a presença de uns quatrocentos colportores, no mínimo; pois, atualmente já temos mais de 300.

Caro colega: Comece a fazer os seus preparativos para participar ativamente nesse grande e fraternal encontro. Inclua em suas orações esse Congresso a fim de que as bênçãos divinas sejam visivelmente manifestas e o objetivo do conclave seja plenamente alcançado.

Ore, trabalhe e ponha seus compromissos rigorosamente em dia, e diga "presente" no dia 10 de janeiro de 1979. Que Deus o abençoe para isso! Amém!

A direção do Departamento de Colportagem

Mini-curso de Colportagem Em Cascavel

Precisamente às 8:30 h do dia 21 de setembro, p. p., o irmão Antonio Lucarelli, diretor de colportagem da Apasca, deu início aos trabalhos do Mini-curso com o hino 201. Foram lidos os textos de 2 Crônicas 15:7 e Isaías 52:7. O pastor Ari G. Silva suplicou a presença divina.

O irmão Lucarelli estendeu as boas vindas aos colportores e passou a palavra ao Pastor José E. Santiago, Presidente da Apasca, que também saudou os presentes com o texto de Isaías 40:9.

Fazendo uso da palavra, o Pastor Ari teceu breve comentário em torno de Marcos 6:30, e relatou o desenvolvimento da obra da colportagem na União Brasileira, que ultimamente tem sido fenomenal. Claro que devido à influência divina!

O irmão Manoel Schwab discorreu sobre as habilidades e preparo necessários ao colportor, pois ele é um dos embaixadores da "Pátria Celeste."

O colportor precisa ser um homem bem controlado, fator esse indispensável ao seu sucesso. Sobre "Lições de Economia" falou o Pastor Antonio Thomé, Vice-presidente da Apasca. "A Certeza do Êxito" foi exposta pelo Diretor de Colportagem da Associação, irmão Antonio Lucarelli. Esse tema abrange vários itens básicos, indispensáveis na colocação dos livros nas mãos do povo.

Um dos fatores indispensáveis para o sucesso nas vendas e na evangelização, trabalhos sincronizados na atividade colportoreira, é a fidelidade à Reforma de Saúde. O Pastor Thomé explicou com muita propriedade esse importantíssimo assunto.

A colportagem foi e é o ramo da obra que mais sucesso faz no estabelecimento de Igrejas e Grupos, na descoberta de novas almas, em fim, é a alavanca propulsora do progresso da Igreja. Um breve histórico da Obra da Colportagem no Brasil foi apresentado pelo Pastor J. Enoque Santiago.

Outros temas de importância técnica e espiritual foram apresentados por diversos irmãos de experiência na Obra. Colaboraram, além dos irmãos supra citados, os seguintes: Aparecido Lima, Elias J. Lima (Diretor de colportagem da Ascenbra), Aldo Galianni, o Pastor Antônio Xavier (Presidente da União Brasileira).

Para findar as reuniões como com chave de ouro, o Pastor Xavier apresentou a última palestra do curso — A recompensa do Colportor.

Elevamos nossa gratidão ao nosso Criador, pelas inúmeras bênçãos recebidas durante as reuniões do curso realizado em Cascavel, bem como pelo sucesso que estão tendo todos os colportores da Apasca e de outras Associações e Campos desta vasta União.

EM Cascavel, no Paraná, também foi realizado um curso-relâmpago.

Motivos que Levam os Homens a Comprar

Os homens compram principalmente por necessitar ou desejar um artigo. Pergunte primeiramente o colportor a si próprio: Como poderei melhor convencer meu freguês de que ele necessita deste livro? Que necessidade tem ele, que o livro satisfaça? Considerai a questão do ponto de vista do comprador, e examinai a necessidade também segundo seu ponto de vista. A verdadeira prova do valor do colportor, é sua habilidade de convencer o freguês de que ele necessita ou deseja o livro; caso essa necessidade ou desejo não exista já, é preciso criá-lo.

Como base para nosso estudo, desejo citar algumas declarações dos **Testemonies for the Church,** vol. 4, pág. 67:

"Os mecânicos, os advogados, os comerciantes, os homens de todas as profissões, educam-se a fim de se tornarem senhores da matéria em que pretendem exercer suas atividades. Deveriam os seguidores de Cristo ser menos inteligentes e, ao passo que professam empenhar-se em Seu serviço, ser ignorantes dos meios e modos a serem empregados? O empreendimento de ganhar a vida eterna sobrepuja a toda consideração terrena. Para levar almas a Jesus deve haver conhecimento da natureza humana e estudo do espírito do homem."

"Todos nós devemos estudar a índole e as maneiras, a fim de sabermos lidar judiciosamente com as várias mentalidades, para que envidemos os melhores esforços para os ajudar a chegar à correta compreensão da Palavra de Deus, e a uma verdadeira vida cristã." pág. 69.

Mostrar-vos-emos nesta lição como determinar, encontrar, comparar as coisas que, em um livro, se aplicam à pessoa com quem tratamos.

A Guia do Colportor no Estudo do Livro

Pergunta Básica: Que há, no livro que estou vendendo, que leve o povo a querer comprá-lo?

Resposta: Pontos de venda.

Pergunta: Que são pontos de venda?

Resposta: Os fatos ou aspectos do livro que apelam para o freguês, por oferecer-lhe positiva vantagem.

Pergunta: Que deve o colportor ter em mente, ao buscar esses fatos e aspectos?

Resposta: O apelo aos motivos que induzirão o freguês a comprar.

Pergunta: Quais são os principais motivos de compra?

Resposta: 1. O desejo de ganho. 2. O desejo de conforto, comodidade ou prazer. 3. O desejo de agradar a pessoas queridas. 4. O desejo de louvor ou de satisfazer ao orgulho. 5. O desejo de proteção e cautela.

Os fatos e aspectos que satisfazem a um ou mais dos desejos humanos acima mencionados, podem, portanto denominar-se "Satisfações".

Não Vender Livros, Mas Idéias

Talvez haja milhares de fatos no livro que buscais vender, mas possivelmente apenas alguns desses fatos interessarão à pessoa a quem mostrais o livro. Podereis reunir muitos fatos e também escolher gravuras boas; isto não basta, porém. Idéias há, no livro, as quais, uma vez apresentadas pela devida maneira, atuarão qual um dínamo que comunica à oferta de venda, vida em vibração. São sugestivos esses aspectos ou idéias que levam o povo a comprar. Não vendemos livros; vendemos idéias. O mais importante aperfeiçoamento na venda moderna, não é o artigo em si mesmo, mas o emprego dele, o benefício a ser dele tirado, o desfrutar desse artigo.

Passai vosso livro e procurai grande número de pontos recomendáveis; mas,

depois de lhe chegardes ao fim e analisardes os pontos de venda que escolhestes, eliminai os que vos parecerem menos fortes; por outras palavras, rejeitai todos a não ser os mais fortes. Assim encontrareis os verdadeiros pontos a apresentar — os que constituirão o apelo. Como auxílio a que acheis os pontos estimuladores de venda, estudemos os motivos que induzem o espírito dos homens.

Cinco Motivos Principais

Há muitos motivos — talvez uma centena ou mais — todavia quase todos eles se classificam em cinco designações principais: (1) desejo de ganho; (2) desejo de conforto ou comodidade; (3) desejo de agradar aos queridos; (4) desejo de satisfazer ao orgulho; (5) desejo de proteção.

Mediante esses motivos de aquisição, podereis vender vosso livro a toda criatura humana para quem apelardes. Estudai-vos a vós mesmos por um momento; analisai se, mesmo agora, não tendes em vós todos esses desejos em forma vaga. Não foram todas as compras pessoais que fizestes como que uma resposta à solicitação de um ou mais desses motivos de compra? A pasta de dentes que comprastes outro dia — por que a adquiristes? Para satisfazer ao desejo de proteção contra as contas do dentista e os dentes deteriorados.

O Primeiro Motivo de Compra — O Ganho

Por que estais estudando este manual? A fim de obter melhor preparo. Aí está o apelo do ganho, da utilidade, um desejo de aperfeiçoamento; ou, talvez tenhais família a sustentar e, entrando na obra do Senhor, desejais fazer o melhor trabalho possível para Ele, ao mesmo tempo que receber remuneração para o sustento de vossa família. Quando penetrais deveras no processo da venda vos aperfeiçoais e adquirís habilidade em fazer vosso apelo quanto aos motivos de compra. Ao apresentar um livro religioso apelais, talvez, ao comprador no tocante ao ganho, salientando o conhecimento do passado, do presente e do futuro, a obtenção da vida eterna, das recompensas futuras, etc. Jesus serviu-Se desse apelo para com a mulher de Samaria. (João 4: 5-15).

Acham-se diante de vós grandes possibilidades, mas ainda não estais bem preparados. É preciso que vos aparelheis para reconhecer esses motivos de compra em sua relação para com o livro que vendeis.

Estudando esse livro, deveis encontrar as vantagens sob diversos pontos de vista, de modo a vos habilitardes a fazer muitas vendas. Quando compreenderdes os motivos que estimulam à compra, sabereis o que deveis procurar em vossa busca de apelo ou pontos de venda.

Segundo Motivo de Compra — Desejo de Conforto e Comodidade

Compramos alimento a fim de extinguir o mal-estar da fome; adquirimos bebida para saciar a sede; construímos casas para abrigar-nos das intempéries; procuramos cadeiras para aliviar a fadiga que sobrevem de andar e estar de pé. Em vosso apelo ao comprador em perspectiva, podeis mostrar como ele receberá conforto e alegria pelo auxílio que lhe advirá de vosso plano.* O coração do comprador estará em paz; o livro que apresentais traz saúde, alivia a dor, etc. Ele interpreta nossos tempos à luz das profecias escriturísticas. Com esse plano, encontrareis nova satisfação no lar. Pensai no que isto significa para o conforto de vossa esposa.

Terceiro Motivo de Compra — O Desejo de Satisfazer a Afeição

Às vezes quando volto de uma viagem, trago presentes para minha família. Por que? Por motivo de afeição, de amor a minha família. Pode-se apelar muitas ve-

* Em nossa aproximação ao cliente fazemos referência ao nosso livro empregando o termo "plano". Isso faz melhor impressão sobre o cliente.

zes para uma família mediante as coisas que ela possui, como sejam cavalos, gado, galinhas, etc. Em vosso apelo à afeição, deveis fazê-lo habilmente e bem, para que não vá, ao contrário, prejudicar o fim visado. Ao fazer-se o apelo em torno do bem-estar da família do homem, estão-se tocando as cordas sensíveis do afeto pela esposa e filhos. Não importa quão fortes sejam os argumentos, podereis falhar na venda, se não apelardes ao comprador mediante o motivo de amor por sua família. Ele concordará instantâneamente com qualquer coisa que prometa vantagem para os que ama.

Quarto Motivo de Compra — O Desejo de Satisfazer o Orgulho

Uma pessoa se deleitará no louvor, outra talvez goste de imitar outras a quem inveja ou admira. Esta espécie de indivíduos gosta de ouvir o que os amigos dizem a seu respeito — a satisfação do orgulho, ou a aprovação dos outros. O apóstolo Paulo apelou para esse motivo quando se dirigiu aos filósofos de Atenas. (Atos 17).

Cadeias de aço não são mais poderosas em guiar nossa ações do que os silenciosos motivos do orgulho ou do desejo de que outros nos julguem bem.

Quinto Motivo de Compra — O Desejo de Proteção

Quando estiverdes vendendo um livro sobre saúde, buscai apelar especialmente para o motivo da proteção. Se vos for possível indicar certas doenças que estão assolando a região e ocasionando a morte de muitas pessoas, tal apelo fará imediatamente com que o homem deseje alguma coisa que lhe proporcione proteção. E ainda, ao vender um livro religioso, mencionais as condições existentes em uma coletividade — como sejam o crime crescente ou a baixa moral — e se apresentais um plano pelo qual a pessoa a quem falais receba auxílio para a proteção dos filhos contra tais coisas, havereis apelado ao motivo da proteção, o que realmente a levará a querer vosso livro.

Cumpre-nos Prestar Real Serviço

O livro que vendeis deve satisfazer a um insatisfeito desejo ou instinto, a fim de suprir à necessidade existente no espírito do freguês. Podeis, rapidamente, ver que lhe estais prestando um serviço real. Este é um pensamento básico, pensamento que devemos ter sempre em mente, como colportores-evangelistas. Não há no mundo mais elevada vocação que a do colportor-evangelista. Com isto em mente, deve o colportor encher-se de ânimo e entrar em sua obra com verdadeira alegria; acha-se empenhado em uma sagrada obra — a de ganhar almas para Cristo.

A Necessidade de Apelar para o Motivo de Compra

Só o desejar uma coisa não quer dizer que a ides conseguir. Alguns de nossos homens que não têm o devido preparo, passam por alto a mais poderosa alavanca — o apelo através dos motivos de compra. Unicamente o mais ineficiente colportor busca vender tendo como motivo o preço. Poderíeis ter o melhor dos livros do mundo, e o preço ser o mais baixo possível, e todavia não conseguirdes vendê-lo. Não podeis jamais vender um livro a uma pessoa que não compreenda sua necessidade daquilo que lhe ofereceis. O colportor precisa compreender sua necessidade. Suprindo essa necessidade, criais um desejo. É absolutamente necessário despertar no espírito do comprador o desejo de possuir vosso livro a fim de o vender. Por outra, deveis saber como levar o homem a desejar o livro que lhe apresentais.

O Interesse Próprio como Apelo Natural

Um homem só se interessa até aonde o leve seu próprio interesse. Este interesse próprio inclui: (1) sua vida de família; (2) seu negócio ou meio de vida; (3)

seu futuro; (4) o desejo de proteção para a família; (5) o desejo de educar os filhos; (6) sua religião; (7) sua política; (8) seu aperfeiçoamento. Todos estes são poderosas forças que o elevam acima do nível comum. Caso um homem deseje proveito, quererá ter satisfação, ou prazer, ou o melhoramento próprio de sua condição atual, de modo definido. O comprador, portanto, deve ser tocado pelos motivos que o levam a sentir que será de algum modo beneficiado, seja pelo ganho, seja pelo conforto, pela emoção (ou amor de família), o orgulho, a proteção; do contrário não se interessará no que o colportor tem a vender. É dever do colportor cuidar em despertar os interesses do comprador.

Conclusão

Abrangemos os cinco motivos principais. Repetiremos que é muito necessário, a fim de identificar os pontos de venda que há no livro, que nos perguntemos a nós mesmos, conscienciosamente: Que há no livro que vou vender, de modo a torná-lo desejado pelo povo? Muitos de nossos colportores, que têm vendido livros por anos, e que foram esclarecidos quanto a esse plano e têm aplicado esses princípios, foram capazes de, mediante o emprego desses apelos à compra, fazer vendas que jamais tinham sonhado fossem possíveis. Estais agora preparados para estudar o verdadeiro processo de venda, a maneira por que ela se efetua, e os métodos de reunir os pontos de venda, transformando-os em encomendas.

Sabemos todos, e todos estamos acordes em que, para fazer uma venda, é preciso produzir-se uma determinada disposição de espírito na pessoa a quem oferecemos o artigo. Estamos agora prontos a aprender a maneira de vender. Devemos saber localizar e identificar os desejáveis aspectos ou pontos produtivos de venda. Em resumo, devemos saber o que faz com que um livro seja vendido. Os apelos aos motivos de venda, como chamamos, são as "varas de pesca" que deveis usar para conquistar o comprador em perspectiva. A isca que deveis colocar nessas linhas será variada, segundo a pessoa a quem falais, e o aspecto particular de um motivo de compra a induzí-lo a adquirir vosso livro. (**Colportagem Evangelística**:38-44).

COLPORTORES ANIVERSARIANTES DESTE TRIMESTRE

José Pedro Marques
11/10 — Anob
João Luiz dos Reis
15/10 — Armes
Francisco Alves Ferreira
15/10 — Anob
José de Barros Coimbra
17/10 — Armes
José Washington
19/10 — Armes
Jó da Silva
19/10 — Armes
Sebastião de Oliveira Campos
02/11 — Ascenbra
Gerson Timóteo Gau
05/11 — Asparomat
Juvenal Martins
06/11 — Asparomat
Manoel Alves de Sena
14/11 — Anob
Rosalino Batista Silva
15/11 — Asparomat
Isaias Gomes da Silva
17/11 — Asparomat
Severino Sebastião de Souza
18/11 — Anob
José da Costa Rojas
22/11 — Asparomat
Ednilson Gil Lopes
23/11 — Camin
Carlos Francisco da Silva
26/11 — Armes
Edimilson Nogueira Gomes
26/11 — Camin
Natanael Costa da Silva
26/11 — Armes

Luiz Almeida de Araújo
28/11 — Armes
Agostinho Saturnino da Silva
29/11 — Armes
Clóvis Pereira Salgado
02/12 — Armes
Aureliano dos Santos Barbosa
02/12 — Abase
José Moraes de Souza
07/12 — Camin
Valdevino Tenório da Silva
08/12 — Ascenbra
Ruben César Gomes Cecan
09/12 — Asparomat
João Batista Gonçalves Lima
11/12 — Camin
Valério Pereira de Souza
15/12 — Camin
João Gomes da Silva
18/12 — Anob
Nereide G. Magalhães
22/12 — Asparomat
José Izídio da Silva
28/12 — Abase
Maria Madalena Pinto Faria
31/12 — Asparomat

Colportores que não Enviaram Relatórios

Armes

Sebastião S. Nascimento
julho-agosto
Carlos F. Silva
julho
Hélio S. Carvalho
agosto
Alberto Gomes
setembro
Edson Meireles
agosto
Manoel Macedo
setembro
Geraldo B. Lima
julho
Manoel Alves
setembro
Raimundo Miranda
agosto
Renato J. Santos
julho-agosto-setembro

Camin

Francisco Rodrigues
julho-agosto-setembro
Ambrósio P. Souza
agosto-setembro
Edmilson N. Gomes
setembro
Afonso A. Bezerra
julho-setembro
José C. Maia
julho-agosto-setembro
José Hilton
julho-agosto-setembro
José da Conceição
julho-agosto-setembro
Bartolomeu Tavares
agosto-setembro

Apasca

Atair Pizzolitto
agosto-setembro
Ataídes de Almeida
julho
Antônio C. Filho
setembro
Maria R. Gomes
agosto
Geraldo Fabiny
agosto
José J. Barros
agosto-setembro

Assurig

Valeriano S. Amaral
setembro
Josué P. Garcia
setembro
Nelson Hahn
setembro

Relatórios de Colportagem

3.o Trimestre de 1977

ARMES

Diretor: Demerval Santos

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Geraldo Barbosa Lima	281	404	505					85.850,00
Paulo Gomes	312	148	332		160	500	5	56.922,00
João Luís dos Reis	160	346	310			20	51	52.980,00
Nivaldo André	285	257	133		4	16	32	45.550,00
Agostinho S. da Silva	130	230	164		17			43.879,00
Edson Meireles	164	240	162			58	31	37.322,00
Severino Jorge da Silva	287	189	189					30.295,00
Eser Ribeiro de Aquino	141	168	164					28.235,00
Jó da Silva	260	10			22	433	8	23.123,00
Hélio Barbosa	256	132	135			150	80	21.020,00
Custódio I. de Almeida	140	136	131		40	388	77	20.769,00
Carlos de Oliveira	466	114	108	8		158	78	20.424,00
José B. Coimbra	554	121	115		113	774	27	19.371,00
Elizeu Augusto da Silva	238	116	100		19	299	2	18.872,00
Aldori dos Santos	250	130	130					18.000,00
Hélio da Silva Carvalho	253				13	75	20	17.820,00
Roberto Ribeiro	263	102	102		29	450	17	15.805,00
Daniel D. Carneiro	257	81	82		24	474	5	13.473,00
Manoel Macedo	171	59	59					9.875,00
Adelmar H. Costa	253	55	37		13	339		9.270,00
Raimundo Miranda	132	45	45		6	46		6.955,00
Sebastião Inácio	102				18	142		5.964,00
Carlos Francisco da Silva	130	33	32		20	80	6	5.810,00
Alberto Gomes	118	35	33		14			5.517,00
José Antônio da Silva	127	32	34		4	228	4	4.735,00
Clóvis P. Salgado	120	52	2		7	129	10	3.787,00
Pedro Pereira	65	11	10					3.460,00
Humberto Nascimento	46				10	281	3	1.000,00
Manoel Alves	134					37	10	
Sebastião S. Nascimento	26							
Diversos		1280	1280					221.180,00
Total	**6121**	**4526**	**4394**	**8**	**533**	**5077**	**466**	**847.263,00**

ASPAROMAT

Diretor: Manoel Barbosa Matias

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
José Devai	420	413	326		3	200	100	95.800,00
Osmar Araújo	149	289	287	3	23	650	45	76.255,00
Juvenal Martins	332	324	380		2	709	23	60.990,00
Jerôncio Rodrigues	291	297	290		12	312	5	47.722,00
Wilson Mendes Pereira	279	236	236		39	250	8	39.283,00
Nilson B. Albuquerque	300	200	150		40	200	20	38.000,00
Josué Devai	451	242	205		5	21	12	37.970,00
Vera Lúcia da Silva	219	157	59		2	120	8	24.060,00
Jair Pedro Monacelli	295	138	134		6	224	29	21.525,00
Geraldo F. Pinto	92	84	71	2	53	372	53	20.160,00
Robensa Agard	336	102	111		183	447	8	18.715,00
José C. de Moraes	153	118	95					17.049,00
Nelson Luís Cruz	171	76	95	1	58	270	32	16.816,00
João Fortunato Souza	466	78	89	41	70	95	5	16.562,00
Josué B. Paulino	172	98	99	1	104	203	13	16.307,00
Roney Gomes Cecan	163	108	85		66	391	21	15.776,00
João A. Rodrigues	453	86	73		13	97		14.747,00
Maria M. Rodrigues	225	73	17		41	169		13.080,00
Gerson Timóteo	280	45	27		14			11.936,00
Tereza Zalavare	118	84				113	2	11.730,00
Olívio G. Silva	275							10.200,00
Valdeci Barbosa	371	77	54			348	19	10.060,00
Vitalina Volpato	263	66	43			303		9.765,00
Rosalino Batista	37	22	45			139	4	8.600,00
Maria Celeste Santos	277	49		1	16	767	23	8.062,00
Nicolino Deliborio	175	76	3		7	406	30	7.880,00
Isaías Oliveira	160	23			10	134	15	7.830,00
Eunice Gomes	274	45	5	90		150		7.617,00
Josué F. da Silva	129	35	4	3	30	219	12	7.440,00
Inocêncio Barbosa	400	80	18			28	35	7.120,00
Joaquim Alves	261	46	5					7.063,00
Pedro Borges	290	27				240	25	6.884,00
Mauro S. Cabral	106	23				60		5.560,00
José Marinho	100	30	12	1	18	94	2	5.170,00
José C. Martins	105	34	30					5.100,00
Almezina S. Cabral	197	28				60	3	4.150,00
Joel Dantas Santos	93	22		2	290			3.550,00
Sebastiana Monacelli	63	23	21			15	3	3.340,00
Joel O. Souza	51	17	1		9			3.200,00
Edna Batista	78	10				265	10	2.842,00
Sinval de Oliveira	150	19	2		2	15	5	2.750,00
João Ricardo Rodrigues	64	13						2.499,00
Maria C. Santos	75					79		2.110,00
Roseli Rodrigues	45	14	12		1			1.995,00

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Marcelo Monteiro	119	11	11		6	260		1.732,00
Odemir A. Fiallo	78	26				271	14	1.320,00
Nelcy Martins	57	4			8	313	24	780,00
Diversos	600	100	50	2	100	500	20	11.221,00
Total	**10238**	**4168**	**3145**	**147**	**1231**	**9509**	**628**	**770.283,00**

CAMIN

Diretor: Benedito Gomes da Cruz

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Taurino P. Bezerra	320	114	114		23	73	23	38.898,00
Alcides A. de Oliveira	306		333		166		61	33.103,00
Valentin F. Dantas	184	204	76		119	115	6	29.151,00
Ronaldo G. N. Ribeiro	265	162	159		111	256	36	26.480,00
Manoel de Farias Gaia	238	132	127		63	147		23.300,00
Antonio T. da Silva	313	124	88		71	284	15	20.924,00
Vicente L. Terra	188	132	36		33	8	16	19.119,00
Osmar M. Gonçalves	190	108	62	4	27		15	16.260,00
Sebastião A. de Fontes	169	77	78		71	50	27	14.742,00
Antonio F. de Oliveira	129	129	123		60	48	12	14.140,00
Luiz Conceição Sales	193	92	65		53	249	10	14.010,00
Luiz M. Vieira	281	124			94	80	109	13.700,00
Rosemeire O. de Carvalho	152	144	51		24	508	19	13.618,00
José Morais de Souza	227	76	32			61	13	11.448,00
Joaquim P. da Silva	134	61	29		48	69	34	10.504,00
Valerio P. de Souza	266	84	57		12	19	23	10.435,00
Tiago Mendes da Cruz	254	62	50		10		9	9.265,00
Nilson N. da Silva	260	45	27		133	352	43	8.612,50
Oneide N. do Carmo	173	50	22		30	215	28	8.380,00
Rumã O. Santos	253							8.150,00
Edonisson Gil Lopes	147	62	1					7.488,00
Manoel S. A. de Souza	68	42	37		4	60	68	6.620,00
Meires O. de Carvalho	81	26	27		11	243	4	6.395,00
Ana Lúcia R. da Silva	105	36	13		4	211	10	6.150,00
Belarmino S. de Andrade	293	8	8	1	27	337	56	6.102,00
Domingos P. da Silva	151	37	25		53	37	62	5.871,00
Rosa C. Fernandes	84	12	4		16	130	30	5.870,00
Ana Moreira Alves	93	2				17		5.847,00
Izabel C. da Costa	316	33	8		4	445	5	5.787,00
Raimundo N. de Melo	202	32	4		37	22	1	4.412,00
Clementino O. Alcântara	313	17	6		15	15	2	4.205,00
Jetro W. Silva	103	33	12			90		4.050,00
Maria Elizabeth Ribeiro	110	6	9		1	1		3.755,00
Moisés Fernandes	246	13	13			162	7	3.750,00
Amélia A. Caetano	56	20	9		4	146	2	3.525,00
Valter G. Lima	194	51	35			839	10	3.425,00
Samuel Neves Pantoja	236	19	18		20	476	23	3.205,00

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Maria G. S. do Nascimento	115	6	7		29	67	22	2.785,00
Antônio R. Fernandes	89		11			49	54	2.460,00
Manoel D. da Costa	151	21	9		9	96	36	2.448,00
Geud Antunes Barbosa	61	10	10	10			13	2.300,00
Raimundo G. da Silva	576	17	14	1	11		68	2.185,00
Alipio R. da Silva	278	10			1	40	2	2.150,00
Franklin de Souza Sabóia	129	8	9		12	23	1	1.805,00
Maria de Lourdes Gomes	39	13				20		1.790,00
Josenilta N. Moutinho	12	4						780,00
Raimundo N. Fernandes	54				5	120		607,00
Odinéia O de Carvalho	24	5			4	115		310,00
Miriam Gonçalves Lima	39	1				205		190,00
Benicia Gomes Melo	82		1		1	250		130,00
Total	**8942**	**2464**	**1819**	**16**	**1416**	**6750**	**975**	**450.636,00**

APASCA

Diretor: Antonio Lucarelli

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Aldo José Galianni	190	331	203		104	32	4	48.270,00
Paulo Gomes de Azevedo	192	210	210		15	270	4	30.750,00
Iraídes Correa Batista	225	191	166			1275	4	28.680,00
Nelson G. da Silva	244	184	184	4			9	28.580,00
Placedina Cardoso	167	163	163		2	138	16	27.970,00
Ataídes de Almeida	158	147	142			31	7	22.225,00
Antônio Cardoso	213	154	125			230	42	21.300,00
Idavina C. Silveira	103	138	118					21.230,00
Antônio C. Filho	129	109	109			36	3	15.935,00
José Alves F. Filho	149	95	63		39		11	15.550,00
Tereza Cardoso	114	61				196		10.700,00
Maria Rosa Gomes	121	47	47	3	21	21		7.065,00
Geraldo Fabiny	110	41	41			35		7.025,00
José J. de Barros	78	36	36					5.400,00
Atair Pizzolitto	46	25	25		4	113	18	3.235,00
Diversos								100.690,00
Total	**2239**	**1932**	**1632**	**7**	**185**	**2377**	**118**	**394.605,00**

ASSURIG

Diretor: Delvacir Dias Preto

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
José A. Dias Preto	197	217	182		11	208	34	33.145,00
Joel Paiva Garcia	236	207	122		34	170	12	31.160,00
Amado Brasil dos Santos	228	182	145				27	31.150,00
João Carlos Peixoto	168	188	160		5	70	29	29.918,00
Arno Ivo S. Santos	183	167	39		175	392		26.083,00

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Sandoval H. Martins	310	150	96			604		21.800,00
Jonas Paiva Garcia	209	101	101		18	215	2	15.678,00
Gerson L. S. Hahn	88	90	48	1	98	156		15.310,00
Josué Paiva Garcia	175	88	99		7	106		14.233,00
Odi Marcelino Cardoso	223	92	84			30		13.950,00
Neviton T. S. Araújo	105	85	77		3	84	17	12.630,00
Brauli Regina Kannen	39	93	36		1	35	5	12.445,00
Terezinha Kannen	90	87	27	2	18	111	19	12.077,00
Arlindo Hainick	69	80	29			99	16	11.265,00
Isidoro Jacuniack	63	77	60		5	73		11.258,00
Nelson Machado Lucas	142	84	56		14	169	2	11.255,00
Antonio Rodrigues Nunes	70	68	49			56	43	10.260,00
Valeriano Silva Amaral	26	45	16		4	23	21	7.195,00
Silvana Kannen	79	49	14			79	1	6.560,00
Odalcina S. Jacuniack	46	42	33			85	22	6.385,00
Valter Dias Franco	66	12	10			78	1	2.025,00
Diversos	90	202	152		55	30		30.500,00
Total	**2902**	**2406**	**1635**	**3**	**448**	**2873**	**251**	**366.282,00**

ABASE

Diretor: Jessé Pinheiro de Oliveira

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Daniel C. Nascimento	599	316	263	5	1	91	1	56.710,00
Mourival A. Pereira	265	172	86		54	203	42	32.987,00
Lourival J. Santana	239		46			76	40	28.875,00
Ademar de Azevedo	202	158	103		13	82	5	25.567,00
Sebastião S. Reis	178	31			282	7	2	24.170,00
Hermes S. Barbosa	115	324			305	15	6	21.877,00
Aureliano S. Barbosa	147	300	3		195	150	15	21.340,00
Adilson F. de Almeida	132				102			14.025,00
Ester O. de Azevedo	136	93	91					12.960,00
Anita Pedroso								12.300,00
João Izídio da Silva	114	143			109		4	10.230,00
Odenir N. Freitas	168	67			27	326	7	9.021,00
Eunice F. Caires	252	30			22	367	9	7.630,00
Eronides D. da Silva	159	95			103	3	17	6.750,00
Jeremias A. da Rocha	65	40	40					6.200,00
Hermínia S. Barbosa	180	88			55	65	7	6.160,00
Eulina F. Caires	97	37	2		5	210		5.415,00
Raquel N. Cruz	72	21			11	124	9	5.110,00
Nelson F. Caires	79				36			3.935,00
Olmício N. Freitas	51	15	15			10		2.540,00
Zenildo A. de Souza	34	26			76			1.820,00
Omélio J. de Araújo	73	4	10		13	87	2	1.635,00
Ailtom Silva	134							1.295,00
Total	**3491**	**1960**	**659**	**5**	**1409**	**1818**	**166**	**318.552,00**

ANOB

Diretor: Francisco Simplício

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Severino S. de Souza	197	249	80				6	38.610,00
Daniel S. Rocha	430	420	200	1	100	500	100	37.744,00
Jessé Victor	220	124	137		37			21.970,00
Francisco Simplício Santos	252	124	110			10		18.955,00
João Aranha Neto	140	179	34		159	3362	66	16.450,00
Maria P. C. Rocha	160	240	240		100	600	50	15.911,00
Sebastião A. de Morais	159	177	15		150	50	86	13.900,00
José C. de Araújo	59	117	15		100	77	86	11.306,00
Luiz A. de Araújo	166	77	58		21	31	7	10.250,00
Francisco S. Ramos	124	37	11		7	59	8	9.885,00
Manoel C. Neto	84	72	44		17	2	21	9.105,00
Antônio da Hora	18	53					9	8.775,00
Antônio F. do Nascimento	49	80			59	80	16	7.150,00
Abnadaques P. Silva	100	77			178	72	16	6.480,00
João Batista dos Santos	144	43	33		8	2	4	5.935,00
João B. A. Cipriano	42	38	27		28	21		5.169,00
José Pedro Marques	152	83						4.915,00
Manoel de Souza	52	31	1		22	68		4.850,00
Bernardo R. dos Santos	196	30	27		3			4.350,00
Jeová A. Cipriano	35	20	20		222	1087	20	3.420,00
Joaquim C. de Carvalho	171	22				31	5	1.650,00
Gilmar de Oliveira	18				10	58		53,00
Diversos								10.000,00
Total	**2968**	**2293**	**1052**	**1**	**1021**	**6110**	**500**	**266.833,00**

ASCENBRA

Diretor: Elias Joventino de Lima

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Tarcísio N. Moreira	208	171	43				3	25.500,00
Moacir P. de Oliveira	118	150	100				30	23.000,00
Deocleciano B. Lima	100	99	50					22.000,00
Marmary P. Goulart	120	95	95					21.000,00
Miguel O. Damasceno	149	128	68			50	32	20.390,00
Mesack P. de Oliveira	138	125	59					20.220,00
Valdevino T. da Silva	264	130	131				5	19.420,00
Antônio Carlos		125	125					18.000,00
Antônio A. G. Lima		125	125					18.000,00
Afonso A. Bezerra	120	98	98					15.000,00
Sebastião O. Campos	126	57	57					12.950,00
Francisco T. Neto	89	49	30					10.800,00
Gersiel Garcia de Souza	133	31	28		6	36	15	5.195,00
Sebastião dos Reis	120	25	25					4.500,00
Diversos	350	202	150					30.300,00
Total	**2035**	**1610**	**1184**		**6**	**86**	**85**	**266.275,00**

ESCOLA MISSIONÁRIA

Diretor: Luís Paulo B. Teixeira

Colportores	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Paulo Pereira Araújo	88	82				170	28	13.695,00
Rubens J. Araújo	41	62	45		33	71	9	13.225,00
José A. de Araújo	42							10.490,00
Eurípede M. de Souza	90	45	50			44	88	9.595,00
José Henrique Santos	42	93	22			62	18	7.710,00
Luís P. B. Teixeira	21	42	15	2		51	69	6.497,00
Lázaro José Alves	115					50	15	6.475,00
João Gomes da Silva	42	15						1.100,00
Ronaldo F. Freitas	5							740,00
Total	**486**	**299**	**132**	**2**	**33**	**449**	**227**	**69.527,00**

UNIÃO

Associação	colp.	Horas	Livr.	Broc.	Bíbl.	Rev.	Folh.	E. Bíbl.	Vendas
Armes	31	6121	4526	4394	8	533	5077	466	847.263,00
Asparomat	46	10238	4168	3145	147	1231	9509	628	770.283,00
Camin	60	8942	2464	1819	16	1416	6750	975	450.636,00
Apasca	31	2239	1932	1632	7	185	2377	118	394.605,00
Assurig	22	2902	2406	1635	3	448	2873	251	366.282,00
Abase	33	3491	1960	659	5	1409	1818	166	318.552,00
Anob	22	2968	2293	1052	1	1021	6110	500	266.833,00
Ascenbra	14	2035	1610	1184		6	86	85	268.275,00
Esc. Missionária	9	486	299	132	2	33	449	227	69.527,00
Total	**268**	**39422**	**21658**	**15652**	**189**	**6282**	**35049**	**3416**	**3.750.223,00**

Campeões do 3.o Trimestre

José Devai
Cr$ 95.800,00 — Asparomat

Geraldo Barbosa Lima
Cr$ 85.850,00 — Armes

Daniel C. Nascimento
Cr$ 56.710,00 — Abase

Aldo J. Galianni
Cr$ 48.270,00 — Apasca

Taurino P. Bezerra
Cr$ 38.898,00 — Camin

Sebastião S. de Souza
Cr$ 38.610,00 — Anob

José A. Dias Preto
Cr$ 33.145,00 — Assurig

Tarcísio N. Moreira
Cr$ 25.500,00 — Ascenbra

Paulo P. Araújo
Cr$ 13.695,00 — Escola Missionária

LEIA NO "OBSERVADOR" N.º 1/78 AS CONDIÇÕES PARA VOCÊ SUGERIR O NOME DO NOVO HINÁRIO.